

La structure juridique de INFINITY HOMES comporte une SA à Directoire et Conseil de Surveillance qui commercialise et exploite en direct l'ensemble des sites, à l'exception du Moulin XII, qui est géré par la société d'exploitation, Festiservices, dans le capital de laquelle Infinity Homes détient 50 %.

La SA détient une SCI propriétaire des parties communes professionnelles des différents sites (salles de séminaire, salons, piscine, etc) acquises pour une valeur symbolique auprès des développeurs immobiliers partenaires.

LES DONNEES FINANCIERES

Le modèle réceptif est rentable. En année pleine, en régime de croisière, un site de 50 chambres réalise un chiffre d'affaires de 2 200 K€uros et dégage un résultat opérationnel de 29 %. Le taux d'occupation moyen de 65 %, comme les tarifs de 180 €uros à 220 €uros retenus dans les budgets prévisionnels qui ont servi à élaborer ce plan de développement sont prudents. Les taux d'occupation réalisés chez la concurrence sont régulièrement compris entre 73 et 76% et les tarifs varient entre 200 €uros et 310 €uros, à prestations comparables.

Le volume d'affaires de Infinity Homes se répartit pour 70 % dans l'activité des séminaires et des réunions d'entreprises, pour 10 % dans l'activité des mariages et réceptions pour les particuliers et pour 20 % dans l'activité de loisirs.

L'excédent brut d'exploitation des sites, de 50 % pour un taux d'occupation de 65 %, est de nature à dégager les moyens d'autofinancement nécessaires au développement du projet et garantit aux propriétaires des sites le paiement des loyers.

Dans les prévisions de trésorerie et de BFR, il est tenu compte des conditions de paiement généralement respectées dans l'activité des séminaires et réunions d'entreprises : versement d'un acompte de 70% du montant total de la prestation au minimum 30 jours avant, le solde étant réglé le jour de son exécution. Pour l'activité mariages, un acompte de 50% est régulièrement versé un an avant la date de la prestation, le solde la veille de l'événement. On constate donc que l'activité génère une trésorerie excédentaire importante.

LES 3 FACTEURS CLE DE SUCCES

En conclusion, Infinity Homes réunit 3 facteurs clé de succès :

1. Un modèle économique rentable : en complément de l'activité des séminaires, déjà très rentable, Infinity Homes optimise ses résultats par l'adjonction d'activités complémentaires à forte contribution, sans charges fixes supplémentaires : mariages, réceptions, événements d'entreprises et séjours loisirs, à travers les différents partenariats qu'elle a conclu.
2. Un concept généreux à l'infini : le concept de Forfait Infinity, qui assure l'accès à l'infini à tous les services disponibles sur chaque établissement pour un prix fixe, sans supplément quoi qu'il arrive apporte aux clients le confort généreux et la sécurité qu'ils recherchent.
3. Une équipe étroitement liée : c'est la complémentarité d'une équipe pluri-disciplinaire fortement expérimentée associée à la puissance d'un partenaire immobilier qui fournit le potentiel de développement et l'indépendance financière indispensables à la réussite de Infinity Homes.